Revista da ACRJ, ano XLII, nº 1159, janeiro/1981, pp. 18-20

Como é feito o controle da transferência de tecnologia

Quando se institucionalizou universalmente a propriedade tecnológica, o Brasil estava presente, por intermédio da Convenção de Paris, fundada em 1883, que compreende o reconhecimento das patentes e marcas. O nosso País foi dos primeiros signatários deste acordo, enquanto inúmeros países desenvolvidos se omitiam.

A tradição brasileira na área tecnológica deve servir para trazer a compreensão de como o INPI — Instituto Nacional da Propriedade Industrial — age na importação de tecnologia. Segundo técnicos do órgão, o Brasil sempre demonstrou respeitar a propriedade das pessoas sobre as coisas e, no caso, também a propriedade tecnológica.

Arthur Carlos Bandeira, presidente do INPI.

Outro fato importante é o da proposição brasileira apresentada às Nações Unidas, em 1960, que conduziu ao estudo *The Role of the Patent System in the Developing Countries*. Este estudo, segundo o INPI, pode ser considerado um marco na difusão internacional da propriedade industrial, na modernização de inúmeros sistemas nacionais de propriedade industrial, bem como na propagação de estudos sobre a transferência de tecnologia.

Para o presidente do INPI, Arthur Carlos Bandeira, no estágio atual do desenvolvimento tecnológico do País, a importação de tecnologia é fundamental à manutenção do ritmo de desenvolvimento, mas não se deve admitir, com isto, um fluxo indiscriminado e sem qualquer controle. Ele acha que o sistema de transferência de tecnologia deve ser encarado como um objetivo-fim, lembrando a necessidade de engajar a empresa estatal no esforço de desenvolvimento tecnológico das empresas privadas nacionais.

PLANO DE AÇÃO

O presidente do INPI esclarece que foi a partir de 1965/66 que o Brasil começou a buscar medidas de controle sobre a importação de tecnologia, por meio do registro no Banco Central. O esforço realizado, todavia, demonstrou-se incompleto. O Departamento Nacional da Propriedade Industrial apresentava uma estrutura arcaica, devido a não ter conseguido acompanhar a industrialização efetivada na década dos 50 e, portanto, comprometia a nova vaga industrializante que se avizinhava. Em 1967, modificava-se o Código da Propriedade Industrial de 1945 e, dois anos depois, novamente promulgava-se novo Código.

Em 1970, criou-se o Instituto Nacional da Propriedade Industrial, procurando-se a modernização do antigo departamento. Finalmente, em 1972, promulgou-se o Código da Propriedade Industrial em vigor, o qual, além de buscar formas atuais para a propriedade industrial, confere ao INPI a atribuição de averbar os atos e contratos que envolvam a negociação de tecnologia.

Uma das diretrizes do Plano de Ação, explica, é "reduzir os custos financeiros e sociais da importação de tecnologia". Tal fato, segundo ele, não deve preocupar o licenciante de tecnologia, assim como não estão preocupados os investidores estrangeiros que aqui se encontram colaborando para o desenvolvimento nacional.

Como esclarece Arthur Bandeira, a redução dos custos financeiros não deve ser entendida como uma ação restritiva ou limitadora da importação de tecnologia, porém deve estar voltada para, por exemplo, eliminar a distorção da concentração de pagamentos em determinados setores e tipos de empresas. Por outro lado, a necessidade de compatibilizar as atuais normas de transferência de tecnologia com outras legislações afins como, por exemplo, a do Imposto de Renda, pode simplificar e reduzir os custos de remessa da empresa nacional.

Bandeira é de opinião que o engajamento dos institutos de pesquisa nas análises dos contratos de transferência de tecnologia poderá possibilitar, em muitos casos, a obtenção de novas informações tecnológicas, bem como deverá ampliar a informação de alternativas tecnológicas para as empresas demandantes, inclusive de tecnologias internas.

O presidente do INPI considera o conhecimento do perfil da oferta tecnológica mundial uma atividade do Instituto fundamental para a busca de alternativas na contratação externa de tecnologia, bem como uma possibilidade para o empresariado nacional de usar tecnologias que já se encontram em domínio público. Para a consecução deste objetivo, estão sendo adotados os serviços dos centros de pesquisa e das Secretarias Estaduais de Tecnologia ou de Indústria e Comércio. Ele acha que as empresas nacionais de pequeno e médio portes são as mais beneficiadas por esta atividade, obtendo melhorias substanciais nos seus produtos e processos.

No que concerne às empresas estatais, são raras as que atualmente possuem departamentos especializados em propriedade industrial e negociações tecnológicas, como, por exemplo, a Petrobrás e a Usiminas. Mesmo assim, o desligamento destes departamentos do corpo das empresas é outra constatação que ele classifica de "notável", diminuindo os resultados possíveis de serem alcançados.

Trata-se, como acentua Bandeira, de introduzir, nessas empresas, uma mentalidade para a questão tecnológica, o que poderá ser alcançado por meio de cursos especializados e apoio de serviços a serem ministrados pelo INPI. Ele acredita que, a médio prazo, tal procedimento poderá levar a uma obsorção efetiva de tecnologia, como a um benéfico efeito de demonstração para a empresa privada nacional.

POLÍTICA DE TRANSFERÊNCIA

Segundo o diretor da Área de Contratos de Transferência de Tecnologia e Correlatos, do INPI, Mauro Fernando Maria Arruda, o primeiro ato legal relacionado com a transferência tecnológica data de 1958, portanto criado no auge do nosso processo de substituição de importações. Trata-se da Portaria 436, do Ministério da Fazenda, a qual determina os coeficientes máximos para a dedução fiscal dos pagamentos efetuados por tecnologia pela empresa nacional. Esses coeficientes variam, segundo o setor da economia, entre 0 e 5% das vendas das empresas.

De acordo com Mauro Arruda, os setores mais privilegiados eram os de infra-estrutura, os de bens intermediários e os bens de consumo duráveis. Eram esses os que mais poderiam pagar ao exterior pela importação de tecnologia. O setor de bens de capital, também, embora a substituição de importação nesse setor só viesse a ocorrer mais recentemente.

– Se analisarmos essa Portaria com a visão do Brasil hoje, certamente acharemos ridículo o fato de que permitíamos pagamentos por produtos de nenhum nível tecnológico – disse Mauro Arruda – esclarecendo: é o caso, por exemplo, de sabão de barbear, pasta dentifrícia e outros. Assim, também, o fato de que em alguns setores ainda dávamos importância tão grande quanto aos setores dinâmicos, lembrando o caso do setor têxtil, em que o percentual de dedutibilidade era de 4%.

Para os setores tradicionais, que completaram de há muito o seu processo de substituição de importações, assinalou Mauro Arruda que a Portaria 436 não existe mais, porque, por sua vez, esses setores não realizam mais pagamentos por tecnologia importada. Na realidade, disse, são poucos os setores que compram ou licenciam tecnologia no exterior. A grosso modo, ele citou cinco: petróleo e petroquímica, metalurgia, incluindo siderurgia, bens de capital, eletro-eletrônico e energia em geral, exclusive petróleo.

Todos esses setores encontram enquadramento na Portaria 436 e se, por acaso, algum setor não estiver incluído, basta uma solicitação da respectiva entidade de classe ao Ministério da Fazenda. Esse foi, segundo Mauro Arruda, o procedimento dos setores de vidro e cimento, por exemplo, que tiveram portarias complementares àquela baixada pelo Ministério da Fazenda.

Segundo ele, é comum ouvir-se de iniciados na área de transferência de tecnologia comentários os mais diversos sobre a Portaria 436. Um desses comentários diz respeito ao absurdo de se ter ainda em vigor um instrumento onde constam setores tradicionais com percentuais de dedutibilidade próximos ou iguais aos dos setores modernos. "Ora, como vimos, hoje somente alguns setores ainda pagam por tecnologia ao exterior e, entre eles, não há nenhum setor tradicional", explicou Mauro Arruda.

Outro comentário, assinalou ele, é o de que os percentuais de pagamentos são baixos, o que dificulta a compra de tecnologia. Para ele, é necessário considerar que somos ainda um país com recursos financeiros escassos e que, por isso, tem que haver limites para dispêndios de divisas. É o caso, disse, de perguntar-se como o País realizou até aqui todo o seu processo de substituição de importações, obedecidos esses parâmetros e com um tamanho de mercado bem menor do que o atual. Além do mais, destacou, mesmo nos setores mais dinâmicos, vemos, ao contrário, uma redução constante no total a ser pago, ficando aquém do limite estabelecido na 436.

Mauro Arruda explica o porquê da equalização na linguagem dos termos pagamento e dedutibilidade fiscal. A averbação do INPI tem dois efeitos práticos: o primeiro refere-se ao direito de remessa que a empresa nacional passa a ter após a averbação do seu contrato; o segundo trata do direito à dedutibilidade fiscal pelos pagamentos efetuados. Assim, disse, não poderia o INPI aceitar pagamentos num total superior ao que considera da Portaria 436, sob pena de ferir os limites impostos por esse instrumento.

São critérios ainda adotados pelo INPI para a fixação do valor dos contratos, os seguintes: o menor preço pago anteriormente por uma tecnologia semelhante e a redução do valor original nos casos de contratos que venham a ser prorrogados.

CONSERVADORA LUSO BRASILEIRA S/A
COMÉRCIO E CONSTRUÇÕES

DIREÇÃO GERAL

CENTRO DE OPERAÇÕES
GERÊNCIA DE MARKETING

Rua Senador Pompeu, 38/42
(PBX) 263-3772
Rio de Janeiro – RJ

Filiada a:

Temos 28 anos de experiência na atividade de limpeza e conservação de imóveis, construção civil e fornecimento de mão-de-obra.

Consulte-nos sobre problemas ligados à limpeza e conservação de prédios comerciais, supermercados, hospitais, fábricas, universidades, casas de saúde, hotéis, escolas, bancos, parqueamentos, escritórios, condomínios comerciais, clubes recreativos etc.

Temos equipes especializadas em pinturas, divisórias, estantes, móveis, rebaixamento de tetos, redimensionamento de carga elétrica, enfim, todo o tipo de reforma de imóveis.

Fornecemos mão-de-obra para serviços de café, ascensoristas, contínuos, porteiros, engenheiros, mestres de obras, carpinteiros, bombeiros, eletricistas etc.

A aplicação do primeiro desses critérios dependerá do grau de monopólio de uma determinada tecnologia. Quanto maior esse grau, explicou Mauro Arruda, menor o nosso poder de barganha para reduzir o preço.

Ele explica que, nos casos de prorrogação de contratos, é mais evidente a causa do rebaixamento do preço original. Tratando-se da mesma tecnologia, não é admissível pagar-se o mesmo preço que anteriormente. Uma das justificativas apresentadas para a prorrogação do contrato é a de que ocorreram melhoramentos durante o prazo inicial e que não foram objeto de transferência para a empresa nacional.

É por isso, disse, que o INPI obriga prever cláusula sobre a transferência de melhoramentos realizados durante o prazo contratual. É possível, segundo ele, que a empresa nacional tenha que pagar mais pelas tecnologias adicionais que venham a ser desenvolvidas pela empresa estrangeira. O nosso conhecimento, esclarece Mauro Arruda, é de que, se tal ocorre, é em número insignificante. Por outro lado, acentua, mais vale para a empresa nacional negociar assim do que ter que renegociar de novo ao final do contrato, inclusive o preço.

REMESSA DE ROYALTIES

Mauro Arruda aludiu ao fato de que a Lei 4.131, de setembro de 1962, definiu a parte relativa à remessa de *royalties* ou pagamentos por assistência técnica. Essa, segundo ele, é a primeira lei que trata de aspectos relacionados com transferência de tecnologia e que está em vigor. É lei e, por isso, um instrumento legal de hierarquia superior a qualquer outro. O artigo 12 dessa lei limita a dedutibilidade fiscal por remessas ou pagamentos por tecnologia em 5% das vendas da empresa adquirente ou licenciada.

A Lei 4.131 disciplina, ainda, a questão do prazo ao estabelecer o prazo máximo de cinco anos para que a empresa nacional tenha direito à dedutibilidade fiscal. Ao final desse prazo, a empresa não terá direito a essa dedutibilidade, a menos que o contrato seja averbado pelo INPI e o Banco Central aceite as condições especiais dessa averbação. Somente os contratos de licença de exploração de patentes não estariam sujeitos a esse tratamento, dado o prazo de validade delas, que é de 15 anos.

Além das questões de valor e prazo, a Lei 4.131 tem como principal ponto o artigo 14, que proíbe a remessa de *royalties* da filial para a sua matriz estrangeira. Em conseqüência, disse Mauro Arruda, o INPI admite somente pagamentos por serviços técnicos efetivamente realizados pela empresa estrangeira. Por outro lado, à filial estrangeira não é permitida a dedução fiscal pelo pagamento desses serviços tecnológicos à sua matriz. "Importa enfatizar", disse Mauro Arruda, "que, afora o que consta em lei, o INPI não aplica nenhum dispositivo que discrimine a empresa estrangeira".

Ainda em 1962, entrou em vigor a Lei 4.137 – a chamada Lei Antitrust –, que regulou o abuso do poder econômico e se tornou a base para a proibição das práticas comerciais restritivas tão comuns nos contratos de transferência de tecnologia. Por seu caráter abrangenge, a maioria das restrições impostas pelo vendedor ou licenciador da tecnologia é excluída do contrato com a simples aplicação do seu artigo 2º. Toda cláusula que crie dificuldade ao desenvolvimento da empresa nacional deve ser retirada.

SELEÇÃO DE TECNOLOGIA

Segundo Mauro Arruda, se partirmos da premissa de que a seleção da tecnologia cabe à empresa nacional, o centro de atuação do INPI passará a ser, então, a análise das condições em que foi negociada a tecnologia. Tão importantes quanto a tecnologia negociada é a forma como foi feita a negociação. A melhor tecnologia pode estar sendo comprada ou licenciada da pior maneira possível. As restrições impostas pela concedente trazem conseqüências gravíssimas para a empresa nacional. Tais restrições da concedente têm por objetivo o domínio indireto do mercado da empresa nacional.

Após a Lei 5.772, de dezembro de 1971, o INPI, já em 1972, baixou alguns atos normativos. O primeiro deles visava a disciplinar a compra de serviços no setor hoteleiro. A Portaria 471 deu um caráter de temporariedade a esses serviços. Na época, o setor hoteleiro estava em implantação e era preciso controlar a compra desses serviços no exterior.

Em seguida, surge o Ato Normativo nº 15. Sua maior contribuição, assinalou Mauro Arruda, foi a de separar as categorias contratuais, evitando contratos com dois ou mais objetos. Segundo Arruda, é difícil analisar um contrato que envolva, por exemplo, a licença de patentes mais *know-how*. São dois objetos incompatíveis num mesmo contrato. No mais, o Ato Normativo teve o mérito de juntar num só instrumento quase tudo aquilo que constava nos outros instrumentos já descritos. Esse ato, no seu entender, pôde, de alguma forma, ter facilitado a empresa nacional, principalmente as pequenas e médias, que não dispõem de corpo técnico especializado e cujo empresário é o próprio negociador.

Vieram, logo a seguir, os Atos Normativos 30 e 32, de janeiro e maio de 1978, respectivamente. O primeiro refere-se ao setor automobilístico e impede qualquer pagamento por tecnologia ao exterior, a não ser por serviços técnicos específicos e de caráter temporário. Lembrou que o setor automobilístico foi durante certo tempo o que mais remeteu por tecnologia na indústria.

O Ato Normativo 32 instituiu a obrigatoriedade da consulta prévia, com o objetivo de evitar o fato consumado e, com isso, o desconforto para a empresa nacional de ter o seu contrato negado após o haver assinado. Para o INPI, isto significou a minimização dos fatores externos à contratação.

O último ato data de janeiro de 1980. É a Portaria nº 19, que criou um grupo de trabalho constituído de representantes do INPI e das entidades representativas da classe empresarial dos engenheiros, para analisar todos os contratos de compra de serviços de engenharia no exterior.

Mauro Fernando Arruda refere-se, também, à política do INPI em relação às *joint-ventures*. Estas geram contratos de tecnologia aos quais o Instituto não se opõe, desde que:

– a empresa nacional constituída seja jurídica, administrativa e tecnicamente independente da associada estrangeira. Isto significa, por exemplo, que a diretoria técnica da empresa deve ficar sob a orientação de nacionais e que nenhuma restrição deve ser imposta quanto à sua constituição.

– o investimento da empresa estrangeira seja feito por capital de risco e não por meio de capitalização direta da tecnologia. A tecnologia tem um preço que nada tem a ver com a participação do sócio estrangeiro no capital.

O presidente do INPI, Arthur Bandeira lembra um aspecto da maior relevância, que é o do registro de marcas notórias. Este tipo de marca, criado pelo atual Código da Propriedade Industrial, em 1971, não foi até hoje, segundo ele, utilizado. A importância econômica do registro de uma marca notória está no fato de que um engano do INPI poderá gerar graves prejuízos para a indústria nacional.

Bandeira destaca que, quando assumiu a presidência do Instituto, encontrou-o com um atraso de decisão de cerca de 130 mil processos, que foram reduzidos paulatinamente, levando-se em conta os métodos de modernização dos procedimentos, com vistas a um melhor atendimento das empresas.

ASSOCIADO:

Procure os serviços do Departamento Jurídico-Fiscal da Associação Comercial.
Advogados permanentes das 09:30 às 18:00 horas.
Consultas urgentes pelo telefone 244-5255 – Ramal 227